

## Transmission des prix, partage de la valeur, et politique de concurrence Nord/Sud

Quelques questions autour de la filière cacao-chocolat

Bruno DORIN ([bruno.dorin@cirad.fr](mailto:bruno.dorin@cirad.fr))

UNCTAD's Internal Seminar on Competition Policy  
in the fields of Cocoa and Coffee

Palais des Nations, Genève, 15/01/2008

Référence bibliographique (version anglaise également disponible) :  
Dorin B., *De la fève ivoirienne de cacao à la plaquette française de chocolat noir.*  
*Transmission des prix, partage de la valeur et politique de concurrence Nord/Sud.*  
Rapport CIRAD, Montpellier, Juillet, 2003, 60 p.

1

## 1. Contexte

### Importance vitale de la cacaoculture africaine

#### ■ en Côte d'Ivoire par exemple

700 000 planteurs => 6 millions de personnes (40% pop.)  
Recettes budgétaires => 40% des revenus  
Balance des paiements => 50% des exportations  
Création nationale de richesse => 15% du PIB

#### ■ dans le monde

Offre mondiale => 2/3 des approvisionnements en cacao (40-45% pour seule Côte d'Ivoire)  
Demande mondiale => croissante pour le chocolat (déficit de fèves depuis 2000)  
Entreprises multinationales => bien affirmées (ADM, Barry-Callebaut, Cargill, Mars, Nestlé...)

### Un avenir qui inquiète pourtant

#### ■ instabilité chronique des prix

#### ■ chocs à répétition depuis une décennie

« Guerre du cacao » en 1989/90  
Concurrence croissante de l'Asie du Sud-est ;  
Renouvellement difficile des plantations par exploitation de nouvelles forêts  
Menace accrue de maladies  
Libéralisation de la filière en 1999  
Campagne internationale contre le travail des enfants  
Mouvements douteux sur les marchés à termes de Londres et New York  
.../...  
Rébellion armée le 19 septembre 2002...

4

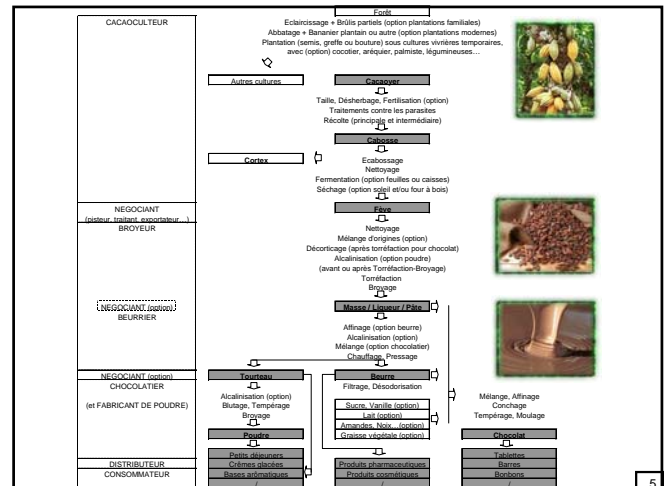
## Préambule

- Une étude de 7 mois
  - commandée par le Cirad
  - appuyée par le « Programme global cacao »
  - présentée à la 6<sup>ème</sup> rencontre du  
*Global Coordination Group on Sustainable Cocoa Economy*  
(Montpellier, 26-27 juin 2003)

#### ■ Plan de l'exposé

- (1) Transmission des prix et chaîne de valeur  
De la fève ivoirienne de cacao  
à la plaquette française de chocolat noir (1992-2001)
- (2) Vers une politique internationale de la concurrence ?  
Entre théorie et pratique : quelques questions...

2



5

## 1<sup>ère</sup> partie

### Transmission des prix et chaîne de valeur

...de la fève ivoirienne de cacao à la  
plaquette française de chocolat noir  
(1992-2001)

3

## 2. Principales hypothèses de travail

- 1 tonne de fèves fournit 800 kg de liqueur ou bien 400 kg de beurre + 400 kg de poudre
- La couverture de chocolat contient 50% de liqueur, 11% de beurre et 39% de sucre
- La tablette française de chocolat noir
  - contient 61 % de cacao ivoirien
  - est vendue 5 FF HT (8 euros/kg) en 2001 en supermarché
- Valeurs retenues, source et mode d'estimation

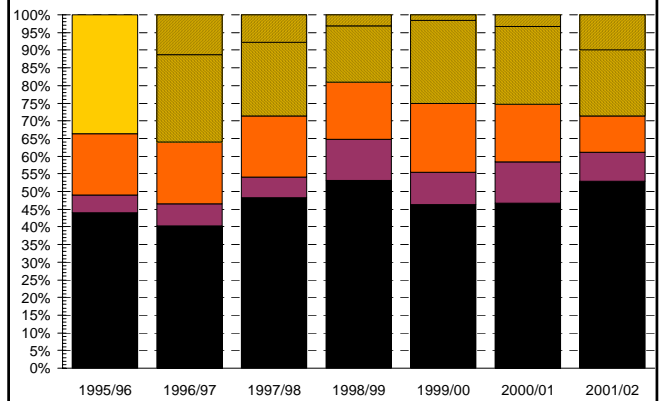


6

Variable	Source	Mode d'estimation
Prix au producteur (Côte d'Ivoire)	BNETD, 2000, 2001, 2002	Moyenne pondérée en fonction des quantités collectées par zones (5) et par opérateurs (pisteurs ou coopératives)
Prix entrée-usine (Côte d'Ivoire)	BNETD, 2000, 2001, 2002	Moyenne pondérée en fonction des quantités collectées par département (44 traitants ou coopératives enregistrés au total en 1999/00)
Usinage et exportation (Côte d'Ivoire)	Calculé	Différence entre le prix c.a.f. et le prix entrée-usine additionné des prélèvements obligatoires
Prélèvements obligatoires (Côte d'Ivoire)	BNETD, 2000, 2001, 2002	Prélèvements pour l'Etat, mais aussi professionnels (13% du total en 2000/01)
Prix c.a.f. de la fève importée (Pays-Bas, Allemagne)	Calculé avec EUROSTAT, 2002	Ratio Valeurs/Volumes importés par an. Code produit : HS 18010000. Origine : Côte d'Ivoire. Déclarants : Pays-Bas + Allemagne (64% des volumes importés de RCI par l'UE de 1992 à 2001). Les fèves ivoiriennes entrant dans l'Union Européenne ne sont pas l'objet de droits de douane.
Prix de la liqueur (France, Belgique, Allemagne)	Calculé avec EUROSTAT, 2002	Ratio Valeurs/Volumes importés par an. Code produit : HS 18031000. Origine : UE. Déclarants : France + Belgique-Luxembourg + Allemagne (66% des volumes d'importations intra-UE de 1992 à 2001).
Prix du beurre (Allemagne, Belgique, France)	Calculé avec EUROSTAT, 2002	Ratio Valeurs/Volumes importés par an. Code produit : HS 18040000. Origine : UE. Déclarants : Allemagne + Belgique-Luxembourg + France (67% des volumes d'importations intra-UE de 1992 à 2001).
Prix de la poudre (Allemagne, France, Belgique)	Calculé avec EUROSTAT, 2002	Ratio Valeurs/Volumes importés par an. Code produit : HS 18050000. Origine : UE. Déclarants : Allemagne + France + Belgique-Luxembourg (66% des volumes d'importations intra-UE de 1992 à 2001).
Prix du sucre (Belgique, Allemagne, France)	Calculé avec EUROSTAT, 2002	Ratio Valeurs/Volumes importés par an. Code produit : HS 17019910. Origine : UE. Déclarants : Belgique-Luxembourg + Allemagne + France (52% des volumes d'importations intra-UE de 1992 à 2001).
Prix de la couverture (France, Allemagne, Pays-Bas, Belgique)	Calculé avec EUROSTAT, 2002	Ratio Valeurs/Volumes importés par an. Code produit : HS 18062010. Origine : UE. Déclarants : France + Allemagne + Pays-Bas + Belgique-Luxembourg (77% des volumes d'importations intra-UE de 1992 à 2001).
Prix du chocolat en tablette (France)	Calculé avec INSEE, 2002	Prix reconstitué à partir de l'indice annuel INSEE (base 100 = 1998) du prix du «Chocolat en tablettes» (code produit 011821) pour la France entière (métropole + DOM), et du prix de détail HT d'une tablette « commune » de chocolat noir en 2001.
Taxe sur la Valeur Ajoutée (France, Europe)	CAOBISCO, 2002	5,5 % (uniquement en France sur le chocolat noir en tablette ou bâton, les autres produits chocolats étant taxés à 19,6 %)

7

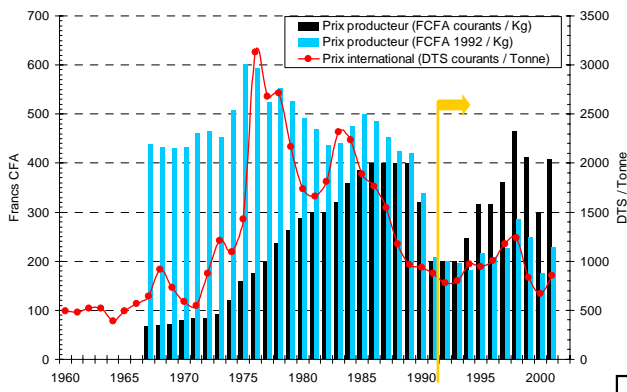
Fève c.a.f. ICCO (FCFA courants)



10

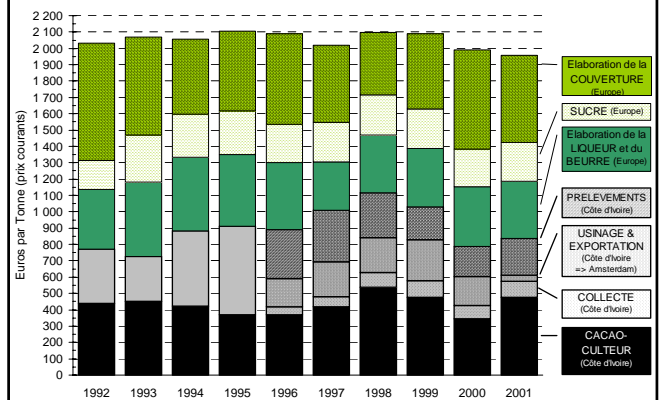
### 3. Résultats

Le prix au producteur (FCFA courants)



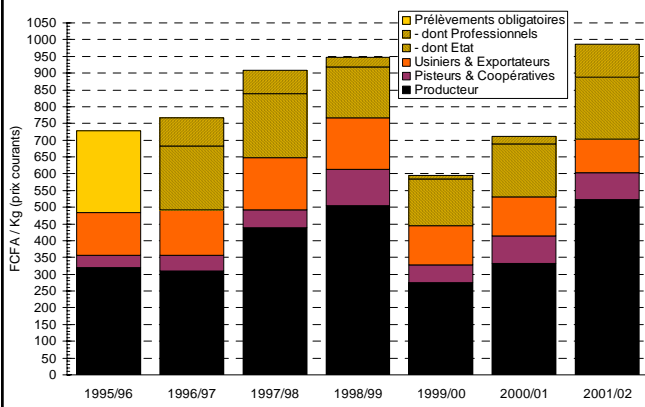
8

Couverture de chocolat (Euros courants)



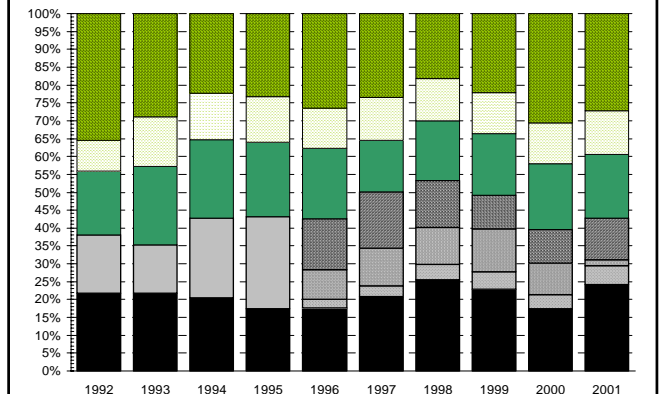
11

Fève c.a.f. ICCO (FCFA courants)

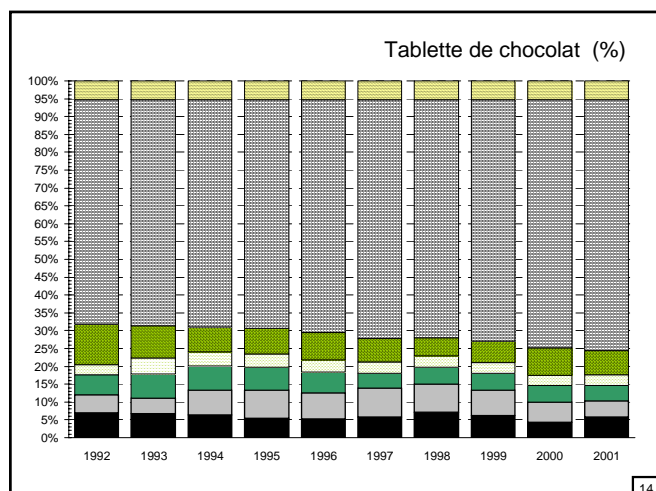
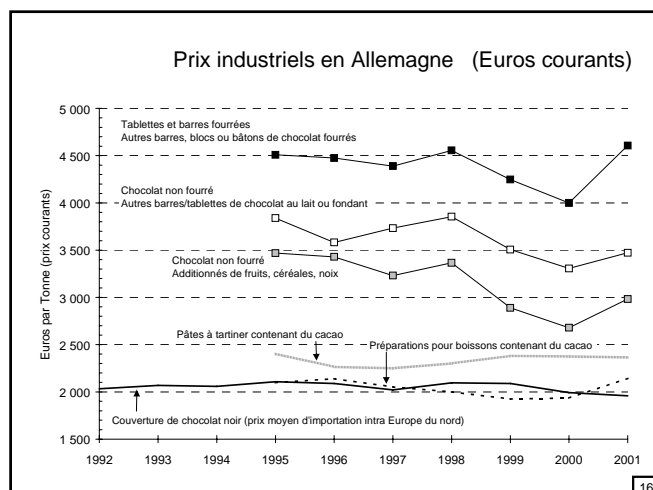
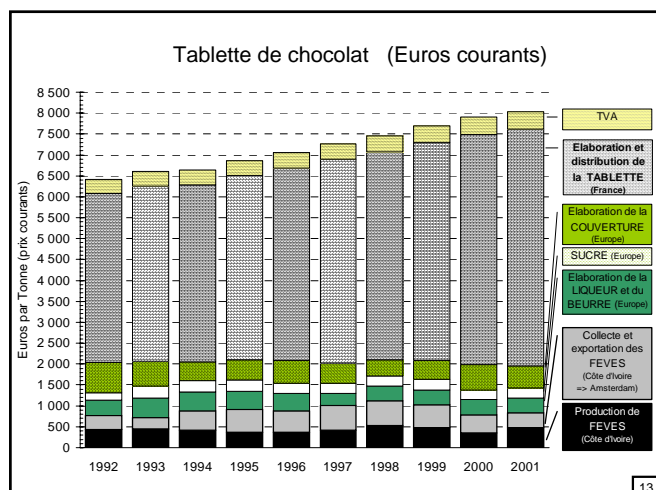


9

Couverture de chocolat (%)



12

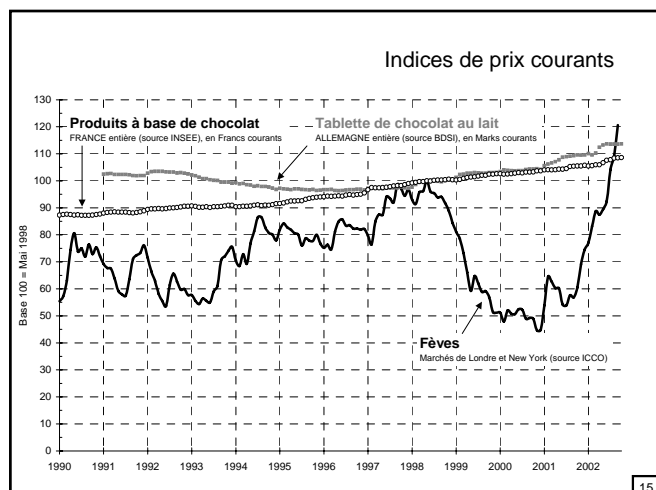


Variations de prix cumulées de 1992 à 2001...  
(Indice 100 = 1992)

	Avantage BRUT	Avantage NET
Fève bord champ (RCI)	- 22	- 22
Fève importée (Europe)	+ 159	+ 181
Liqueur (Europe)	+ 140	- 19
Beurre & Poudre (Europe)	+ 70	- 88
Couverture (Europe)	+ 9	- 71
Tablette (France)	+ 123	+ 114

+3

17



## 4. Principales conclusions

- En 1989/90, la « guerre du cacao » avait divisé par deux le prix du kilogramme de fèves payé au cacaoculteur ivoirien. Depuis, et jusqu'en 2001, ce prix n'évolue guère en francs CFA constants, la libéralisation de 1999 ayant plus déstabilisé l'environnement de travail du petit producteur agricole (prix, crédit...) qu'aidé ce dernier à rattraper son pouvoir d'achat.
- La libéralisation de la filière ivoirienne semble être plus favorable aux pisteurs qui rapatrient les récoltes aux usines d'exportation, d'autant plus que leurs concurrents, les coopératives, collectent désormais moins de fèves faute de pouvoir payer sur le champ les producteurs (leur accès au crédit bancaire a été divisé par 25 à la libéralisation).

18

❶ Les « broyeurs » internationaux (*ADM, Barry-Calbault, Cargill...*), fabricants de produits semi-élaborés (liqueur, beurre et poudre de cacao, voire de couverture), intègrent quant à eux de plus en plus l'amont (absorption ou élimination des petits exportateurs, traitants et intermédiaires ivoiriens) pour sécuriser leurs approvisionnements et contrer la contraction de leurs marges unitaires.

❷ Sur le marché français, les chocolatiers (*Mars, Nestlé...*) et/ou distributeurs (*Carrefour* et autres) valorisent par contre de mieux en mieux la tablette de chocolat : entre 1992 et 2001, et contrairement aux produits qui la composent (fève, liqueur, beurre, couverture, sucre...), elle voit son prix régulièrement augmenter en euros courants (+2,6 % par an en moyenne, soit +1550 euros par tonne en 10 ans).

19

## 1. Genèse et évolution des politiques de concurrence

### Fin XIX<sup>ème</sup> : De la théorie à la pratique

#### ■ Le bien-être collectif $\nearrow$ avec entreprises concurrentielles

Une firme en position monopolistique tendra toujours à proposer un prix supérieur à celui d'une firme en concurrence avec d'autres

#### ■ ...sauf dans le rare cas du « monopole naturel »

Un producteur unique s'avère plus efficace en raison d'économie d'échelle permanente

#### ■ *Sherman Act* de 1890

Pour dénoncer et combattre toute entente entre firmes sur les prix ou quantités  $\Rightarrow$  opposition à certaines fusions, démantèlement de grandes firmes, réglementations dans l'organisation des entreprises...

### Courant XX<sup>ème</sup> : Expérimentation d'autres politiques

#### ■ Imposer au monopole de vendre au coût marginal

...mais comment apprécier un tel coût en l'absence de concurrence ?

#### ■ Transformer le monopole privé en monopole public

...mais comment inciter les fonctionnaires (non actionnaires...) à réduire les coûts de production ?

#### ■ Laisser faire

...mais déficiences de marché constatées réellement moins graves que celles introduites par les pouvoirs publics ?

22

❸ Finalement, en 2001, plus de 70 % du prix TTC français d'une tablette de chocolat noir à 61 % de cacao revient aux chocolatiers et distributeurs (63 % en 1992), contre moins de 6 % au producteur ivoirien (7 % en 1992), une part qui n'égale même pas celle des taxes prélevées tout au long de la filière (8 % en 2001) en Côte d'Ivoire et surtout en Europe (TVA à 5,5 %).

Le mouvement mondial de libéralisation n'a-t-il pas renforcé la concentration des firmes en aval (affirmation d'un oligopsonne de multinationales se livrant une concurrence acharnée) mais aussi l'exercice d'un pouvoir d'achat en amont, tout spécialement à l'encontre des producteurs agricoles ???

Vers une politique internationale de la concurrence ???

20

### Années 1980 : Vaste mouvement de libéralisation

#### ■ Dénonciation/Démantèlement des monopoles publics

#### ■ ...et plus généralement des barrières tarifaires et non-tarifaires au commerce international



Elargissement des marchés  $\Rightarrow$  Fusions-acquisitions  
 $\Rightarrow$  Emergence/Renforcement de grands trusts

### Années 1990 : Renforcement des politiques de concurrence

#### ■ Aux USA

Élévation du montant des amendes, allongement des peines d'emprisonnement, accroissement des pouvoirs du FBI, programme de clémence si délation...

#### ■ En UE

France : 3 nouvelles lois en 5 ans, renforcement des pouvoirs d'investigation et de sanction de la DGCCRF, manifestations contre la pratique des « marges arrières » par la grande distribution...  
UE : Amende record (855 M€) contre cartel de 13 producteurs de vitamines...



Concentration de procès dans le secteur agroalimentaire (vitamines, lysine, acide citrique, sucre blanc...)

23

## 2<sup>ème</sup> partie

Vers une politique internationale de la concurrence ?

Entre théorie et pratique : quelques questions

21

### Finalement, aujourd'hui...

Champ d'action privilégié des autorités nationales = démantèlement des cartels et autres formes de collusion sur les prix ou quantités

Mais :

#### ■ Grande perfectibilité des dispositifs actuels

- (1) moyens humains/financiers toujours insuffisants pour repérer/condamner majorité des collusions
- (2) l'augmentation des pénalités n'empêche toujours pas les récidives
- (3) les victimes demeurent très mal indemnisées
- (4) difficulté/impossibilité de poursuites internationales
- (5) .../...

#### ■ Des questions qui font toujours débat

- (1) Délimitation du « marché pertinent » (au plan géographie et des produits) ?  
- depuis 1982, test économétrique du monopoleur hypothétique aux USA...  
- plus qualitatif/complexé en Europe (interchangeabilité fonctionnelle, réactive, etc.)
- (2) A quel stade une collusion devient répréhensible ?  
- entre « collusion tacite pure » et « collusion explicite »  
- cas du *Label Rouge* français
- (3) .../...

#### ■ Des questions qu'on ne pose guère...



24

## 2. Quelle politique de concurrence pour les pays du Sud ?

Au début du 21<sup>ème</sup> siècle, la lutte contre les abus de dominance économique demeure du ressort des Etats



Un statuquo qui ne peut le rester pour au moins 3 raisons

### (1) Les politiques nationales sont discriminatoires

- Elles tendent à condamner les firmes ou dirigeants étrangers
- Elles sont beaucoup sensibles aux plaintes/manifestations des résidents
- Elles nécessitent des moyens considérables pour enquêter des marchés et entités de dimension planétaire

25

## 4. Quelle politique de coordination ?

Les activités économiques sont-elles (doivent-elles) être uniquement coordonnées par la marché ou à l'intérieur d'entreprises intégrées ?

Dans certaines conditions :

- un groupement de producteurs ou une interprofession peuvent adopter une politique de restriction de l'offre optimale pour le consommateur
- des formes hybrides (groupements de producteurs) peuvent s'avérer plus efficace pour réduire les coûts de transaction

Et la concurrence entre formes d'organisation ?

## 5. Quelle politique de stabilisation des prix ?

28

### (2) Le mouvement international de libéralisation n'est pas un gage de plus grande concurrence

La libre circulation des biens (élimination des barrières au commerce) incitée depuis les années 1980 (FMI, BM, OMC...)

- est une forme sommaire d'encouragement de la concurrence
- qui ne prévient et ne combat les abus de position
- qu'un renforcement de la libre-circulation est pourtant hautement susceptible d'amplifier/encourager

### (3) Les produits tropicaux de base comme le cacao sont particulièrement exposés aux abus de position

- Homogénéité des biens (fèves non différenciées par leur qualité)
- Symétrie des firmes (oligopsonie de multinationales)
- Concentration de l'offre (75% = quelques pays africains)
- Régularité/Transparence des transactions (NYBOT, LIFFE)
- Dispersion et croissance régulière de la demande
- Contacts multi-marchés (multinationales commerçant d'autres produits)
- .../...

26

## 3. Quelle politique à l'encontre des pouvoirs d'oligopsone ?

Protéger les consommateurs des pouvoirs de marché ...mais aussi les producteurs des pouvoirs d'achat !

L'orientation « pro-consommateur » des actuelles politiques de concurrence pourrait s'expliquer (entre autres...) par une analyse micro-économique

- modélisant d'emblée les relations producteurs-distributeurs par une relation principal-agent conférant au producteur le rôle dominant (i.e. pouvoir d'imposer ses conditions aux distributeurs)
- s'intéressant encore peu au partage du profit entre firmes d'amont et d'aval (relations verticales)

Efficacité productive ne rime pas obligatoirement avec efficacité allocative et efficacité innovative qu'on gagnerait pourtant à aussi encourager...

27